

Resumo: Este estudo objetiva analisar o movimento recente de expansão do investimento direto estrangeiro (IDE) realizado pela China, em comparação à Índia e ao Brasil. Apresentam-se as principais razões que levam as empresas a se engajarem em investimentos no exterior e políticas públicas de apoio à internacionalização. Faz-se uma análise comparativa da internacionalização via IDE das empresas chinesas, indianas e brasileiras, enfatizando aspectos quantitativos e qualitativos, trazendo particularidades, semelhanças e diferenças no IDE conduzido por esses países. Consta-se que o processo de internacionalização das empresas chinesas foi mais intenso do que das empresas brasileiras e indianas, impondo desafios à competitividade delas.

Palavras-chave: internacionalização. IDE. China. Índia. Brasil.

Foreign direct investment from China, India and Brazil: a comparative analysis

Abstract: This study aims to analyze the recent expansion of outward foreign direct investment (OFDI) from China, comparing to India and Brazil. We discuss the main reasons for companies to engage overseas investments and the public policies to support the internationalization. The study brings a comparative analysis of China, India and Brazil about the internationalization of their companies, emphasizing both quantitative and qualitative aspects of this process, and also showing particularities, similarities and differences in FDI conducted by these countries. We notice that the internationalization of Chinese companies grew more intensively than Indian and Brazilian companies, bringing challenges to their competitiveness.

Keywords: internationalization. FDI. China. India. Brazil.

Classificação JEL: F20, F21, F23.

Introdução

A consolidação da China como grande realizadora de investimento direto estrangeiro (IDE) é um fenômeno recente que demonstra não somente a crescente competitividade das empresas chinesas, como também evidencia a posição de destaque alcançada pelo país no mercado internacional. A intensificação do processo de internacionalização das empresas chinesas por meio do IDE solidificou-se a partir de 1990, quando a realização de IDE pelos países em desenvolvimento se diversificava geograficamente, com o ressurgimento da atuação da América Latina e a inclusão da Rússia e da África do Sul (Acioly, Alves e Leão, 2009).

Se no início dos anos 1990, o IDE oriundo de países em desenvolvimento era pouco expressivo, o que se observa recentemente é um salto do IDE realizado por esses países. Consta-se não apenas que o fluxo de IDE proveniente dos países em desenvolvimento tem representado uma parcela maior dos fluxos globais, como também que os fluxos anuais de saída de IDE dessas

[§] Agradeço às sugestões recebidas no XV Encontro Nacional de Economia Política e aos comentários feitos por Célio Hiratuka, Caio Seconelo e Daniela Prates.

¹ Mestra em Ciências Econômicas pelo Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas (Unicamp), graduada em Economia pela Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (USP). Email: deborabmodolo@hotmail.com.

economias têm crescido mais do que os dos países desenvolvidos nos últimos anos (ALEM; CAVALCANTI, 2005).

De acordo com estatísticas apresentadas pela Conferência das Nações Unidas para Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD)², o fluxo de saída de IDE de economias em desenvolvimento, que era de US\$ 11,9 bilhões em 1990 (cerca de 5% dos fluxos globais), chega a US\$ 134,2 bilhões em 2000 e alcança em 2010 o pico de US\$ 327,6 bilhões (aproximadamente 25% dos fluxos mundiais de IDE). O avanço pode ser observado também no valor do estoque de IDE dirigido pelas economias em desenvolvimento, que era de US\$ 145,5 bilhões em 1990, passou para US\$ 857,4 bilhões em 2000, alcançando US\$ 3,1 trilhões em 2010. Assim, a participação dos países em desenvolvimento no estoque mundial de IDE realizado passou a representar cerca de 15%.

As estatísticas para os países em desenvolvimento, na verdade, são fortemente influenciadas pelo extraordinário desempenho do IDE realizado pela China. Ao desconsiderar a China, verifica-se que o IDE realizado pelos países em desenvolvimento multiplicou-se por quase 25 vezes entre 1990 e 2010. No mesmo período, entretanto, o investimento direto chinês no mundo foi multiplicado por mais de 80 vezes. Assim, a China encerra o ano de 2008 como o país em desenvolvimento com o maior nível realizado de investimento direto externo, sendo superada em 2009 e 2010 apenas por Hong Kong.

Em períodos anteriores, as economias em desenvolvimento eram apenas receptoras de investimentos externos de países avançados, porém a recente orientação para o exterior das empresas desses países reflete uma mudança em suas trajetórias históricas. Recentemente, os países em desenvolvimento têm assumido posições mais ativas nos mercados competitivos globais, o que pode ser observado pela inserção cada vez mais pronunciada de suas firmas no cenário internacional, que crescem não apenas em tamanho como em complexidade. Por exemplo, um relatório do *Boston Consulting Group* (2009) mostra que 70, das 100 empresas identificadas como novas competidoras globais, são chinesas, indianas e brasileiras³. Por essa razão, este estudo seleciona as empresas indianas e brasileiras para serem contrapostas à inserção internacional das empresas chinesas.

Apesar de haver três formas principais segundo as quais uma firma pode se internacionalizar: exportação, licenciamento e IDE (Xavier e Turolla, 2006), o IDE se sobressaiu às demais formas de internacionalização (Silva, 2002). Esse aspecto é também ressaltado por Hiratuka e Sarti (2011):

Nas últimas três décadas, os fluxos de investimento direto estrangeiro cresceram a taxas muito superiores às do comércio internacional que, por sua vez, cresceram a taxas superiores às do produto global, reflexo do intenso processo de internacionalização, especialização, deslocamento e/ou descentralização do processo produtivo global (HIRATUKA; SARTI, 2011, p. 9).

Devido a isso, optou-se por centralizar a abordagem na internacionalização por meio de IDE, que ocorre geralmente sob as modalidades de fusões e aquisições ou de investimentos *greenfield* (novas plantas no exterior). Portanto, o presente estudo tem por objetivo analisar o movimento recente de intensificação do IDE das empresas chinesas em comparação às empresas indianas e brasileiras. Para tanto, na primeira seção busca-se examinar os fatores determinantes que motivam as firmas a investirem no exterior. Na segunda seção, discute-se brevemente o papel das políticas públicas no apoio à internacionalização das empresas, destacando medidas tomadas pelos diferentes países e em seguida, na terceira seção, apresenta-se uma análise comparativa do processo de internacionalização liderado por empresas chinesas, indianas e brasileiras, e por fim, são expostas as conclusões deste trabalho.

² As estatísticas divulgadas pela Unctad são frequentemente corrigidas, os dados contidos neste estudo foram extraídos no primeiro semestre de 2012.

³ Dessas 70 empresas tidas como novas competidoras globais, 36 são chinesas, 20 indianas e 14 brasileiras.

1. Motivações para o processo de internacionalização das empresas via IDE

A fim de compreender o movimento de intensificação crescente dos fluxos de IDE oriundos dos países em desenvolvimento selecionados: China, Índia e Brasil, vale retomar o que a literatura tem a dizer a respeito das motivações para o processo de internacionalização das empresas. Como ponto de partida, adota-se o referencial analítico do paradigma eclético de Dunning (1988; 1993) que tem caráter generalista e, permite explicar o IDE, além de outras formas de internacionalização de maneira ampla.

Dunning (1988; 1993) buscou explicar “por que” uma empresa se internacionaliza, “como”, “onde” e “quando” ocorre esse processo, integrando elementos da teoria de organização industrial, da teoria do ciclo de produto e da tradição *coasiana*⁴ (SILVA, 2002). O paradigma OLI (*ownership, internalization e localization*) elaborado por Dunning (1988) sugere que há três condições básicas que explicam o processo pelo qual as firmas se engajam em atividades de produção internacional.

Em primeiro lugar, a firma deve possuir vantagens de propriedade (*O-ownership*) frente a firmas de outras nacionalidades. Essas vantagens usualmente tomam a forma de ativos tangíveis ou intangíveis (marcas, capacidades tecnológicas, potencial humano) e justificam porque as firmas decidem se internacionalizar. Assumindo que haja vantagens de propriedade, as vantagens de internalização (*I-internalization*) explicam a maneira pela qual as firmas realizam o processo de internacionalização. Para a firma internalizar a produção deve haver mais benefícios em utilizar essas vantagens por meio da ampliação de canais existentes ou adição de novos canais na cadeia de valor, do que conceder licenças de produção a terceiros. Assumindo que essas condições sejam satisfeitas, deve ainda haver interesse da firma em utilizar as vantagens de propriedade para aproveitar vantagens de localização (*L-location*) oferecidas por países que não o país sede. Tais vantagens explicam onde ocorrem os investimentos externos das empresas e levam em consideração características do país como: recursos naturais, mão de obra, infraestrutura, tamanho, mercado etc. Nesse sentido, segundo Dunning (1993), as estratégias de internacionalização podem ser classificadas em quatro categorias de motivações: *resource seeking, market seeking, efficiency seeking e strategic asset seeking*⁵.

Como o paradigma eclético de Dunning surgiu para explicar o processo de internacionalização das multinacionais⁶ originárias de países desenvolvidos, é importante complementá-lo com outras análises, como Lall (1983) e Mathews (2006), a fim de examinar o fenômeno da internacionalização realizada por empresas de países em desenvolvimento. Segundo Lall (1983, *apud* Silva, 2002) as vantagens de propriedade possuídas pelas grandes empresas de países em desenvolvimento são, em geral, diferentes daquelas possuídas pelas empresas de países

⁴ Segundo Silva (2002), o estudo de Hymer (1993) é um exemplo que buscou explicações para a internacionalização das empresas na teoria da organização industrial. O estudo de Vernon (1993) utiliza a teoria do ciclo do produto para compreender o processo de internacionalização das empresas. Já a tradição coasiana (HENNART, 1991; COASE, 1996) viu nas falhas de mercado e custos de transação o estímulo para a internacionalização das empresas.

⁵ Estratégias do tipo *resource seeking* referem-se aos investimentos orientados para a exploração de recursos, naturais ou humanos, disponíveis no país receptor. Os investimentos *market seeking* visam explorar o mercado consumidor doméstico do país receptor e eventualmente a exploração dos mercados vizinhos. Essas duas primeiras modalidades dizem respeito, em geral, aos objetivos de investimentos iniciais das empresas no exterior, enquanto as próximas duas modalidades correspondem a investimentos sequenciais de uma empresa já internacionalizada. As estratégias do tipo *efficiency seeking* buscam a racionalização da produção e a exploração de economias de escala e escopo. O objetivo dessa modalidade de investimento é explorar economias de especialização dos países a partir da integração de ativos, produção e mercados, como por exemplo, através de processos de integração regional e divisão do trabalho entre filiais de empresas transnacionais. Por fim, os investimentos orientados por *strategic asset seeking* objetivam a aquisição de um conjunto de recursos e competências estratégicos, que proporcionem maiores vantagens competitivas às empresas adquirentes. Essa modalidade de investimento se expressa, por exemplo, por meio da aquisição de ativos estratégicos voltados a inovação de produtos e canais de distribuição.

⁶ Neste trabalho, os termos multinacional e transnacional são tratados como sinônimos, mantendo-se a nomenclatura utilizada pelo autor original.

desenvolvidos. A maioria das empresas de países em desenvolvimento não atua na fronteira tecnológica, mas construiu algum tipo de vantagem sobre tecnologias já difundidas.

Na mesma direção, Mathews (2006) aponta que, tipicamente, as firmas de países emergentes não derivam vantagens de propriedade de seus próprios ativos. Ao invés de explorar vantagens de propriedade existentes, a internacionalização das multinacionais de países em desenvolvimento pode refletir tentativas de adquirir ativos tangíveis e intangíveis que forneçam tais vantagens. Assim, Mathews (2006) sugere que o paradigma OLI seja complementado pelo paradigma LLL (*linkage, leverage and learning*).

De acordo com a abordagem LLL de Mathews (2006), o ponto de partida para o processo de internacionalização das multinacionais de economias emergentes é o foco nos recursos que podem ser acessados fora de suas fronteiras. Essas multinacionais, por meio de relações internacionais e parcerias com outras multinacionais líderes, passam a obter acesso aos novos recursos, a fim de alavancar as vantagens existentes e gerar aprendizado sobre novas fontes de vantagens competitivas. O processo de aprendizagem, por sua vez, facilita a realização de novas parcerias e impulsionamento gerando um ciclo virtuoso que pode se repetir de maneira acelerada e cumulativa.

Vale ainda destacar que, segundo Athreye e Kapur (2009), a escolha do modo de internacionalização depende das formas de internacionalização disponíveis, frequentemente limitadas por políticas de restrição de fluxos de IDE, e do ambiente competitivo que as firmas encaram no mercado global. Quanto ao último aspecto, Coutinho, Hiratuka e Sabbatini (2008, p. 5) destacam: “[...] a internacionalização esteve especialmente associada à necessidade da firma crescer e fortalecer sua posição competitiva, frente ao acirramento da concorrência em nível mundial.”, “[...] o IDE surge não apenas como uma opção para aumento da competitividade da empresa, mas como objetivo inerente ao seu processo de crescimento e/ou de sobrevivência ante um quadro de acirrada concorrência”.

Dessa forma, a importância da internacionalização não apenas como uma estratégia de expansão das firmas, mas acima de tudo como forma de sobrevivência das empresas nacionais de capital nacional num ambiente de competitividade global crescente, tem sido um aspecto reconhecido por diversos autores. Alem e Cavalcanti (2005) mostram que com a abertura das economias ao exterior, as políticas de liberalização, e a onda de fusões e aquisições, tornou-se evidente a necessidade de empresas nacionais se tornarem competitivas a nível internacional a fim de manter mercados internos e se expandirem em nível mundial. “No contexto atual, a questão não é só investir, mas também comprar ou ser comprado.” (Coutinho, Hiratuka e Sabbatini, 2008, p. 5). “Se um país não possui empresas multinacionais fortalecidas em nível mundial, suas empresas acabam sendo compradas por transnacionais de outros países.” (ALEM; CAVALCANTI, 2005, p. 72).

Além da importância e necessidade da internacionalização para a própria sobrevivência das empresas, ressalta-se a relevância da internacionalização para a *performance* do país como um todo. Segundo Alem e Cavalcanti (2005), firmas transnacionais têm sido a principal fonte privada de financiamento à pesquisa e desenvolvimento. São as empresas internacionalizadas que também dominam o acesso a tecnologias, permitindo adoção e geração de novas tecnologias no país de origem do IDE.

Os autores também afirmam que a possibilidade de fortalecimento das empresas por meio da internacionalização pode levar a um crescimento do número de empregos na economia de origem. Saídas de IDE podem fortalecer o acesso a mercados e a competitividade de outras firmas no país sede dos investimentos, via efeitos de transbordamento para firmas a jusante e a montante das empresas internacionalizadas, afetando o desempenho econômico do país como um todo. Assim, argumenta-se que os benefícios da internacionalização contribuem para o desenvolvimento de atividades de maior valor agregado, para o desenvolvimento da estrutura produtiva nacional, para o fortalecimento da posição externa e também para redução de vulnerabilidade externa⁷.

⁷ Este último aspecto será analisado na seção 2 deste artigo.

Portanto, tendo tais considerações a respeito da importância da internacionalização das empresas, cabe discutir o papel das políticas públicas em incentivar esse processo. Este será o objetivo da próxima seção, que irá analisar as principais políticas públicas adotadas pelos diferentes países.

2. Políticas públicas de apoio ao IDE

Tendo em vista o rol de benefícios da internacionalização via IDE para o país que promove essa iniciativa, e a própria necessidade de sobrevivência que se apresenta às empresas dos países em desenvolvimento frente à acirrada competição internacional, vale destacar o Estado como ator importante na capacitação e incentivo de grupos nacionais que se engajem em estratégias de internacionalização.

Autores relatam que, recentemente, grande parte dos governos reconhece que em uma economia globalizada os investimentos diretos no exterior são fundamentais para aumentar a competitividade internacional das empresas de capital nacional, garantir a sobrevivência dessas companhias e, inclusive, melhorar o desempenho econômico do país de origem.

Dessa maneira, podem-se mencionar diversas políticas públicas de apoio à internacionalização, destacadas por Coutinho, Hiratuka e Sabattini (2008), e Alem e Cavalcanti (2005), entre elas:

- i) provisão de informações sobre as possibilidades de investimento no exterior;
- ii) redução de procedimentos burocráticos para realização de IDE;
- iii) incentivos fiscais à realização de IDE;
- iv) disponibilidade de financiamento ao IDE;
- v) provisão de serviços de assistência técnica, legal, jurídica, contábil, entre outros que dêem suporte ao IDE;
- vi) promoção de mecanismos de seguro para IDE;
- vii) garantia de instrumentos de proteção ao IDE (o que envolve diplomacia e acordos com o país receptor do investimento);

Como política pública particularmente relevante para promoção de investimento direto no exterior poder-se-ia citar a liberalização de restrições a saídas de IDE, que foi de grande importância para o processo de internacionalização de países em desenvolvimento. Há evidências, segundo Alem e Cavalcanti (2005), de que a internacionalização das empresas nacionais representa impactos positivos para a balança de pagamentos dos países de origem, por meio do aumento da renda recebida do exterior (lucros e dividendos recebidos das filiais de multinacionais brasileiras) e por meio de melhora da *performance* exportadora dessas empresas, dado o aumento do comércio intrafirma e o efeito transbordamento para outras firmas do país de origem.⁸ “Dessa forma, em uma perspectiva dinâmica, o processo de internacionalização empresarial seria capaz de atenuar a vulnerabilidade externa e gerar divisas futuras, reduzindo a posição deficitária na conta de rendas do balanço de pagamentos.” (COUTINHO, HIRATUKA; SABATTINI, 2008, p. 3)

Tanto entre países desenvolvidos como entre países em desenvolvimento podem-se citar casos de destaque de atuação de políticas públicas em favor da internacionalização. Entre os países desenvolvidos o Japão é o que mais se destaca na promoção de internacionalização de suas empresas, contando com a atuação de cerca de oito agências para patrocinar os investimentos diretos no exterior. Ainda no que diz respeito aos países desenvolvidos, cerca de metade dos países da OCDE oferece serviços de provisão de informações, assistência técnica e apoio financeiro à internacionalização das empresas. Entre esses países há destaque para os Estados Unidos e Espanha, que dispõem, cada um, de uma agência especializada em promover o investimento direto no exterior. Com relação aos países em desenvolvimento, os países asiáticos merecem destaque quanto

⁸ Apesar desses argumentos positivos, como fluxos de saída de IDE implicam em saída de divisas, há heterogeneidade quanto ao posicionamento dos países em relação à liberalização dos fluxos de investimento direto no exterior.

ao papel ativo das políticas públicas em promover saídas de IDE. Países como Cingapura, China, Índia, Coreia do Sul, Malásia e Tailândia têm promovido políticas sistemáticas de apoio a internacionalização de maneiras diversas, com destaque para atuação de fundos soberanos (Coutinho, Hiratuka e Sabattini, 2008).

A análise das políticas públicas adotadas pela China é tratada por Coutinho, Hiratuka e Sabattini (2008, p. 7-8): “A China merece atenção especial como um caso de internacionalização planejada, com forte inter-relação entre governo e empresas. Elaborada durante a década de noventa, a estratégia *Going Global* foi adotada formalmente no ano 2000. Entre seus objetivos, pode-se elencar o interesse em estabelecer transnacionais competitivas para garantir o acesso do país a recursos naturais e de produtos chineses aos mercados externos, assim como o estímulo a que as empresas chinesas tenham acesso a novos conhecimentos e tecnologias. Entre as medidas adotadas está o apoio a fusões e aquisições que venham a aprimorar a competitividade das empresas chinesas.” Vale realçar também a dominação de empresas estatais na internacionalização chinesa, diferentemente da internacionalização indiana. No caso da China, o apoio do Estado desempenha papel fundamental para a promoção do investimento chinês no exterior.

No caso dos países da América Latina, a elaboração de políticas públicas de incentivo à internacionalização das empresas de capital nacional ainda são muito incipientes, apesar das evidências favoráveis à promoção da internacionalização das empresas. Com relação ao Brasil, pode-se dizer que até recentemente o país carecia de uma política do governo de apoio à internacionalização. Apenas em 2005, o Brasil introduziu algumas medidas específicas para apoiar o IDE. Entre elas, o BNDES introduziu uma linha de financiamento com alvo em firmas que desejam internacionalizar suas atividades e a APEX intensificou seus serviços de provisão de informações, promovendo estudos que ajudam a identificar vantagens de propriedade específicas, segundo Goldstein e Pusterla (2008).

Assim, para que políticas públicas de apoio à internacionalização sejam desenhadas, vale compreender o processo de internacionalização experimentado pelas empresas tanto quantitativa quanto qualitativamente. Nesses termos, na próxima seção, analisa-se comparativamente a internacionalização dirigida pelas empresas chinesas, indianas e brasileiras.

3. Análise comparativa do investimento direto externo da China, Índia e Brasil

A seção 3 é dividida em duas subseções com o propósito de desenvolver na seção 3.1 uma análise mais quantitativa, expondo os dados de investimento direto externo promovidos pela China, Índia e Brasil. Na seção 3.2, realiza-se um estudo mais qualitativo, comparando os processos de internacionalização das empresas desses países e enfatizando os setores mais proeminentes no movimento de IDE.

3.1. Desempenho recente do IDE realizado por China, Índia e Brasil

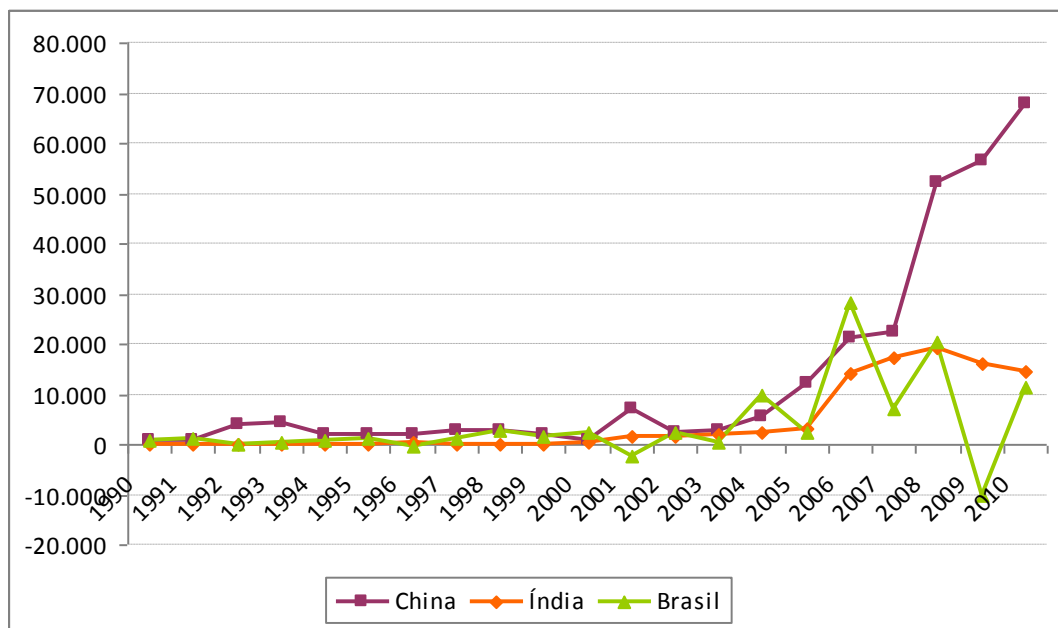
Esta seção tem por objetivo apresentar o desempenho do IDE realizado pela China nos últimos anos, comparativamente ao realizado por Índia e Brasil. Além do notável crescimento e forte aceleração dos fluxos de saída de IDE, nesta seção serão apresentados dados do crescimento dos estoques de IDE provenientes desses países, do aumento das fusões e aquisições no exterior e da ampliação do número de projetos de investimento *greenfield* no exterior.

O Gráfico 1 mostra a evolução do fluxo de saída de IDE da China, Brasil e Índia no período de 1990 a 2010. Verifica-se que, ao longo da década de 1990, esses países apresentavam patamares equivalentes de investimento direto realizado no exterior. Entretanto, a trajetória do IDE desses países começa a se descolar a partir de 2000. Enquanto a evolução das saídas de IDE da China foi marcada por uma ascensão persistente de 2000 a 2010; o IDE das empresas brasileiras oscilou entre

períodos de expansão e queda; e as empresas indianas, apresentaram uma lenta trajetória de expansão do IDE com queda a partir de 2009, provavelmente devido aos efeitos da crise mundial.

Em 2008, foi a primeira vez que o fluxo de saída de IDE da China passou de US\$ 30 bilhões, patamar de IDE nunca alcançado por Índia e Brasil. Mesmo depois da crise internacional de 2008-2009, o fluxo de saída de IDE da China se manteve em ascensão, atingindo o pico de US\$ 68 bilhões em 2010. No Gráfico 1, fica evidente o predomínio dos fluxos de saída de IDE chinês, frente ao IDE brasileiro e indiano, ainda que nos anos de 2004 e 2006 o IDE chinês tenha sido superado pelo IDE brasileiro.

GRÁFICO 1 – Evolução dos fluxos de saída de IDE da China, Índia e Brasil (1990 a 2010, em milhões de dólares)



Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da UNCTAD.

Ainda assim, considerado os casos da Índia e Brasil, conclui-se que a expansão do IDE realizado por esses países nas últimas duas décadas também merece destaque. O nível de saída de IDE da Índia era desprezível em 1990, mas em 2006 alcançava o patamar de US\$ 14,3 bilhões, chegando ao pico de US\$ 19,4 bilhões em 2008. Ao considerar o Brasil, também se observa que os fluxos de saída de IDE aceleraram significativamente nos anos recentes. Os fluxos de saída de IDE do Brasil mais do que triplicaram de 1990 a 2000, indo de US\$ 625 milhões para US\$ 2,3 bilhões e atingiram o máximo de US\$ 28,2 bilhões em 2006. Apesar de os níveis de IDE realizado pelo Brasil se encontrarem muitas vezes acima dos níveis realizados pela Índia, o IDE brasileiro passou por diversas flutuações⁹ ao longo do período, ao contrário do IDE indiano que apresentou trajetória de expansão gradual.

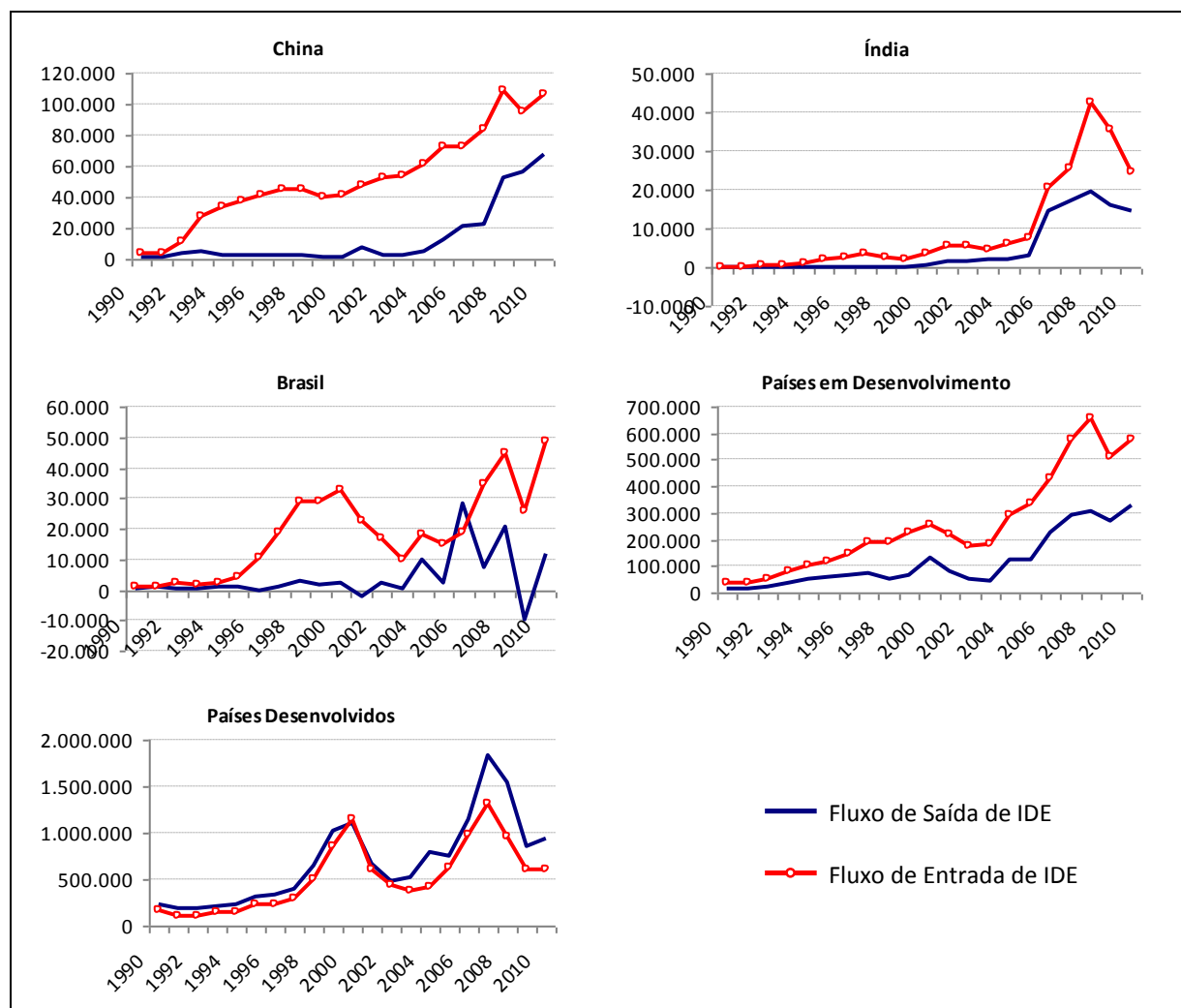
Vale lembrar que este estudo centraliza-se na análise da internacionalização das empresas chinesas, indianas e brasileiras via IDE, mas convém comparar o nível de IDE realizado com o nível de IDE recebido por esses países, conforme o Gráfico 2. Verifica-se que em todos os anos de 1990 a 2010, os fluxos de entrada de IDE superam os fluxos de saída de IDE da China, da Índia e do Brasil. Verifica-se que a assimetria entre os fluxos de IDE recebido e realizado é característica geral dos países em desenvolvimento. Até mesmo no caso da China, economia com alto nível de IDE realizado, essa tendência se mostrou acentuada como resultado dos altos fluxos de IDE

⁹ Segundo Macadar (2008), tais flutuações podem ser explicadas, pelo menos em parte, pela evolução da taxa de câmbio, pelas mega-transações e pelo comportamento das economias latino-americanas.

recebidos no período. Apenas os países desenvolvidos apresentaram fluxo de saída de IDE acima da entrada de IDE.

No Gráfico 2, chama atenção o fato de que em 2006, o fluxo de saída de IDE brasileiro ultrapassou o fluxo de entrada de IDE no Brasil (US\$28,2 bilhões contra US\$ 18,8 bilhões). Nesse sentido, Hiratuka e Sarti (2011) salientam que os dados de 2006 foram inflados especialmente devido ao elevado volume de investimento efetuado pela Companhia Vale do Rio Doce correspondente à aquisição das empresas Inco e Canico (por US\$ 16,7 bilhões e US\$ 678 milhões, respectivamente)¹⁰.

GRÁFICO 2 – Evolução dos fluxos de entrada e saída de IDE, 1990 a 2010 (1990 a 2010, em milhões de dólares)



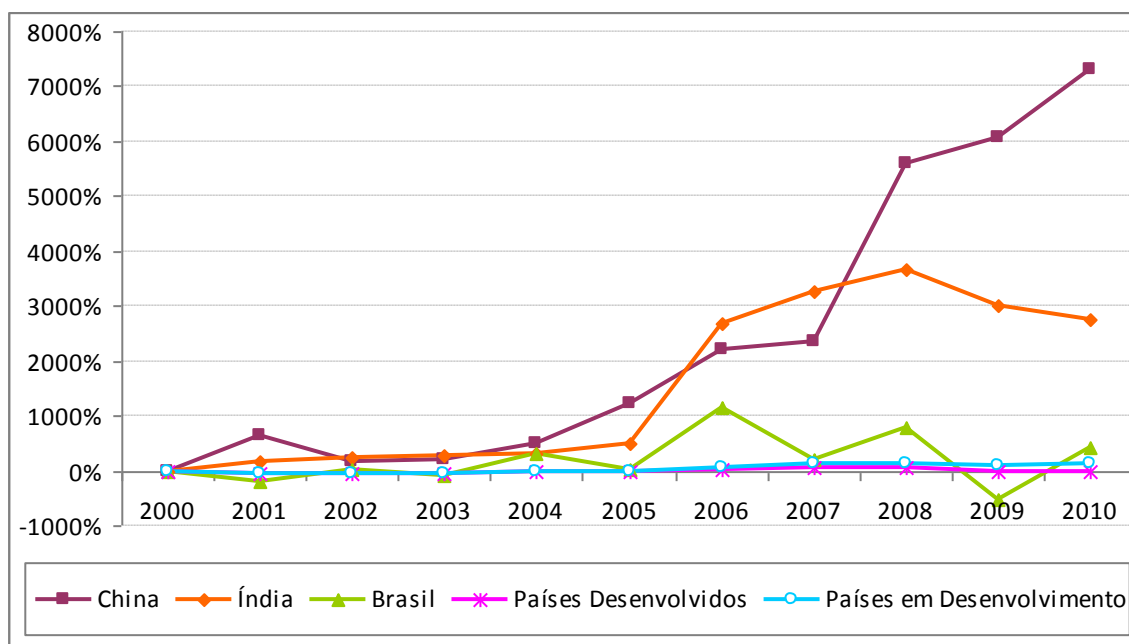
Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da UNCTAD.

Como o crescimento do IDE realizado tanto pela China, quanto pela Índia e pelo Brasil ganhou força principalmente a partir de 2000, o Gráfico 3 mostra a taxa de crescimento acumulado dos fluxos de saída de IDE com base no ano 2000. Observa-se nitidamente que a China foi o país que apresentou a maior taxa de crescimento acumulado no período de 2000 a 2010, seguida pela Índia, ficando o Brasil com uma taxa de crescimento acumulado do fluxo de saída de IDE muito mais modesta, mas ainda superior à taxa de crescimento acumulado do IDE realizado pelos países em

¹⁰ “Outras duas operações também contribuíram para o elevado fluxo de IBDE: a aquisição das filiais brasileira e chilena do Banco de Boston pelo Banco Itaú – respectivamente, US\$ 2,2 bilhões e US\$ 650 milhões – e a aquisição pela AMBEV (Interbrew) da Quilmes argentina por US\$ 1,2 bilhão.” (Hiratuka e Sarti, 2011, p. 22)

desenvolvimento. A partir do Gráfico 3, também pode-se notar que os fluxos de saída de IDE dos países em desenvolvimento cresceu mais no período de 2000 a 2010 do que os fluxos provenientes dos países desenvolvidos, como já havia sido observado por Alem e Cavalcanti (2005).

GRÁFICO 3 – Taxa de crescimento acumulado dos fluxos de saída de IDE, 2000 a 2010



Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da UNCTAD. Nota: Ano 2000 = ano base.

Ao considerar o destino dos fluxos de saída de IDE chinês, constata-se que a maioria das saídas do IDE chinês é dirigida para províncias costeiras e litorâneas, o que representa 62,5% do fluxo de saída de IDE da China¹¹. Dessa forma, a Ásia foi o destino de maior peso das saídas de IDE da China de 2003 a 2006, ainda que o peso esteja sobreestimado por causa do *round-tripping*¹² (Goldstein e Pusterla, 2008), e que recentemente um montante substancial de IDE chinês tenha se dirigido para África¹³ (Athreye e Kapur, 2009).

De acordo com UNCTAD (2009), os fluxos de IDE entre os países do Leste (que inclui a China) e Sudeste Asiático (que abrange a Índia) são importantes e tem contribuído para a integração econômica regional. De 1975 a 1990 o investimento direto externo indiano estava concentrado nas economias em desenvolvimento, porém a partir de 1990 o IDE da Índia tem se dirigido mais para países desenvolvidos. De 1990 até os dias atuais, países desenvolvidos como Reino Unido e Estados Unidos despontam como principais receptores de investimento direto indiano (Pradhan, 2005).

Os países desenvolvidos europeus também constituem o destino mais importante para o IDE brasileiro, ainda que a medida desse fluxo seja distorcida por causa das vantagens fiscais na Dinamarca, Irlanda e Holanda (Goldstein e Pusterla, 2008)¹⁴. Excluindo-se os paraísos fiscais, são

¹¹ Problemas relacionados à classificação de fluxos de Hong Kong e Macau tornam difícil chegar a estimativas precisas (Goldstein e Pusterla, 2008).

¹² *Round-tripping* é o termo utilizado para referir-se a investimentos de empresas que fazem uma “viagem” de ida e volta a um paraíso fiscal, a fim de obter um tratamento fiscal mais favorável (Coutinho, Hiratuka e Sabbatini, 2008).

¹³ Os fluxos Sul-Sul de IDE têm sido particularmente relevantes em tamanho, segundo Goldstein e Pusterla (2008). Esses autores destacam o papel importante que investidores de economias emergentes têm exercido especialmente na África subsaariana. China, e em menor extensão Brasil e Índia, tem papel ativo em investimentos no Golfo da Guiné e Sudão, importantes fontes de recursos naturais.

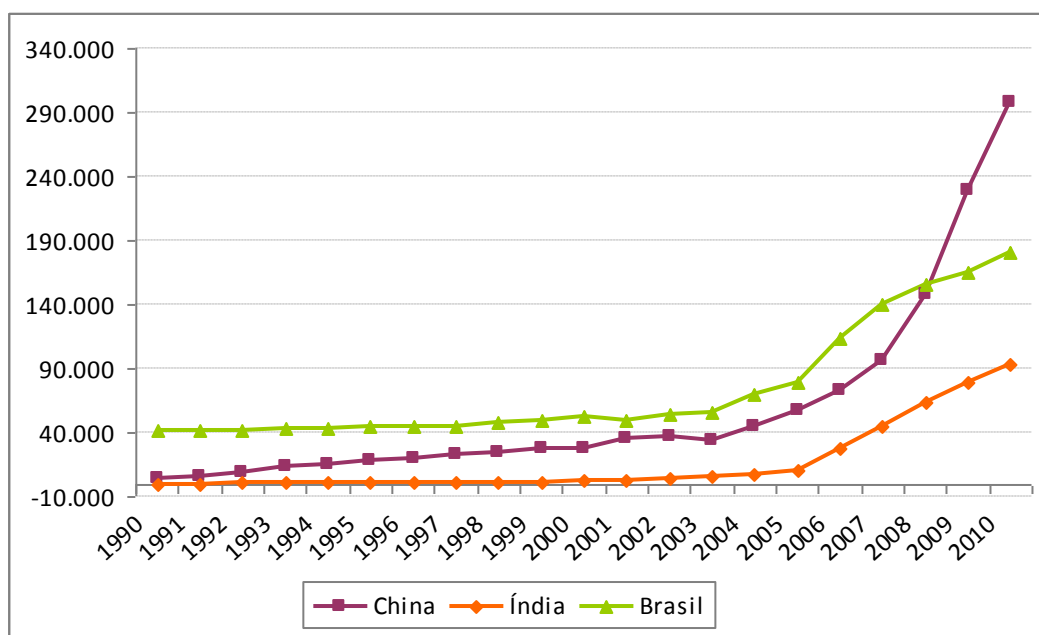
¹⁴ Além desses, Ilhas Cayman, Antilhas Holandesas, Bahamas e Bermudas respondem por grande parte dos investimentos brasileiros no exterior, segundo Corrêa e Lima (2008).

cinco os países que concentram os investimentos brasileiros no exterior: Argentina, Estados Unidos, Espanha, Portugal e Uruguai (Corrêa e Lima, 2008)¹⁵.

Segundo estatísticas da Thomson OneBanker de fusões e aquisições, entre 1990 e 2007, o Brasil foi o segundo maior investidor emergente em países da OCDE (com acordos de US\$ 32,1 bilhões), sendo superado apenas por Cingapura. No *ranking* de IDE realizado fora dos países da OCDE, o Brasil foi o sexto investidor do *ranking*, com investimentos no valor de US\$ 6,7 bilhões, sendo superado pela China que ocupou o segundo lugar nesse *ranking*, com investimentos no valor de US\$ 18,3 bilhões, sendo ultrapassada apenas por Cingapura (Goldstein e Pusterla, 2008).

Além da análise dos fluxos de saída de IDE, é importante considerar a avaliação dos estoques de IDE realizado por China, Índia e Brasil. Nesse sentido, o Gráfico 4 mostra que o estoque de IDE brasileiro situou-se, ao longo de quase todo o período (1990 a 2008), acima do estoque de IDE chinês e indiano. Isso decorre do fato de o nível de estoque de IDE brasileiro já em 1990 ser notavelmente superior ao patamar do estoque de IDE dos outros dois países. Em 1990, o estoque de saída de IDE brasileiro era de US\$ 41 bilhões, enquanto o estoque de IDE chinês contabilizava US\$ 4,5 bilhões e a Índia contava com um estoque de saída de IDE de menos de US\$ 1 bilhão (da ordem de US\$ 124 milhões). Contudo em 2009, o estoque de IDE brasileiro de US\$ 164,5 bilhões foi superado pelo estoque de IDE proveniente da China, no valor de US\$ 229,6 bilhões. Apesar do patamar inferior do estoque de IDE indiano, o aumento no período de 1990 a 2010 foi expressivo, crescendo para US\$ 92,4 bilhões em 2010.

GRÁFICO 4 – Evolução do estoque de saída de IDE da China, Índia e Brasil (1990 a 2010 , em milhões de dólares)



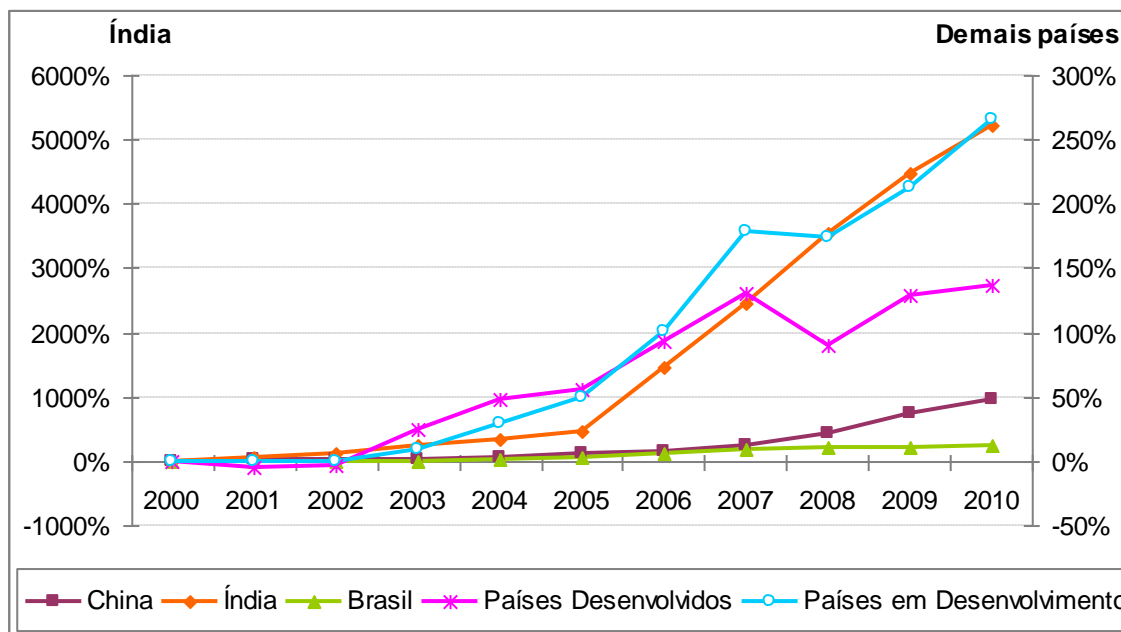
Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da UNCTAD.

A evolução do estoque de IDE indiano explica porque considerando o crescimento acumulado dessa variável no período de 2000 a 2010, a Índia desponta com uma taxa de crescimento muito maior. Como se observa no Gráfico 5, levando-se em conta que a Índia em 2000 apresentava um estoque de saída de IDE de US\$ 1,7 bilhão e que este valor saltou para US\$ 92,4 bilhões em 2010, tem-se uma altíssima taxa de crescimento acumulado. Assim, enquanto o estoque de IDE dos países em desenvolvimento em 2010 não chega ao quádruplo do valor de 2000, o

¹⁵ De acordo com Corrêa e Lima (2008), os investimentos brasileiros na Argentina e Uruguai podem ser explicados pela proximidade geográfica, pela atuação do Mercosul e pela tradição comercial desenvolvida entre esses países. Além disso, esses países formam uma rede de produção regional.

estoque de IDE indiano finaliza 2010 com um valor cerca de 55 vezes maior do que em 2000. Por essa razão o eixo de crescimento do estoque de IDE da Índia no Gráfico 5 está medido em outra escala. Depois da Índia, a China desponta com a maior taxa de crescimento acumulado do estoque de saída de IDE no período de 2000 a 2010.

GRÁFICO 5 – Crescimento acumulado do estoque de saída de IDE, 2000 a 2010



Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da UNCTAD. Nota: Ano 2000 = ano base.

A partir de outra perspectiva, agora levando em consideração as diferentes formas de internacionalização das firmas, também se confirma o *boom* recente de investimentos realizados no exterior por China, Índia e Brasil. Essa conclusão é obtida da verificação de níveis crescentes de fusões e aquisições no exterior (Tabela 1) e de patamares significativos de projetos de investimento *greenfield* (Tabela 2).

Observa-se pela Tabela 1 que no período mais recente (2007-2010) houve uma inversão do país com o maior valor em operações de fusões e aquisições. A China foi o país que apresentou o maior valor de operações de fusões e aquisições de 2007 a 2010, enquanto nos períodos anteriores de 1996-2001 e 2002-2006, o Brasil é que representava o país com maior valor de operações de fusões e aquisições.

TABELA 1 – Operações de fusões e aquisições por país comprador

	Valor acumulado (US\$ bilhões)			Participação		
	1996-2001	2002-2006	2007-2010	1996-2001	2002-2006	2007-2010
China	3,5	24,0	86,4	0,1%	0,9%	4,0%
Índia	4,6	9,9	69,3	0,1%	0,4%	3,2%
Brasil	12,2	37,8	26,3	0,3%	1,4%	1,2%
Mundo	3.567,3	2.644,1	2.154,5	100%	100%	100%

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados de Coutinho, Hiratuka e Sabbatini (2008) e da UNCTAD.

O valor das fusões e aquisições em que a China aparece como compradora no exterior aumentou cerca de sete vezes do período de 1996-2001 para 2002-2006 e quase quadruplicou de 2002-2006 para 2007-2010, o que permitiu que a China finalizasse o período de 2007-2010 com

uma participação de 4% do total mundial de fusões e aquisições, parcela mais significativa dentre as três economias emergentes em análise neste estudo. Apesar de o valor das aquisições de ativos no exterior por empresas brasileiras ter mais do que triplicado de 1996-2001 para 2002-2006, no período posterior de 2002-2006 para 2007-2010, as empresas brasileiras recuaram suas operações de fusões e aquisições.

O crescimento observado no valor das operações com fusões e aquisições no exterior realizadas pela Índia foi o menos acentuado de 1996-2001 para 2002-2006. Por outro lado, nos anos posteriores entre 2007-2010, o valor das fusões e aquisições no exterior realizadas pela Índia somava US\$ 69,3 bilhões, superando o valor das fusões e aquisições promovidas pelo Brasil (US\$ 26,3 bilhões).

É interessante notar que em se tratando de investimentos *greenfield* no exterior, a Índia foi o país, entre China e Brasil que mais se destacou em número de projetos nos dois períodos 2002-2006 e 2007-2010. No período mais recente (2007-2010), a Índia foi responsável por 1.179 projetos de construção de novas plantas no exterior (investimentos *greenfield*), representando uma fração de 2,1% do total mundial.

TABELA 2 – Número de projetos de investimento (*greenfield*) no exterior

	Número de projetos		Participação	
	2002-2006	2007-2010	2002-2006	2007-2010
China	512	1.065	1,1%	1,9%
Índia	958	1.179	2,0%	2,1%
Brasil	174	303	0,4%	0,5%
Mundo	48.231	57.001	100,0%	100,0%

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da UNCTAD.

A China também se destacou em investimentos *greenfield* efetuados no exterior, pois de 2002-2006 para 2007-2010, os investimentos *greenfield* das firmas chinesas passaram de 512 projetos (1,1% do total mundial) para 1.065 projetos, representando 1,9% do total mundial, quase alcançando o patamar da Índia. As firmas brasileiras, por sua vez, se envolveram em poucos projetos de investimento *greenfield* no exterior. Foram 303 projetos de investimentos novos realizados pelo Brasil no exterior de 2007 a 2010, refletindo apenas 0,5% do total mundial.

Por fim, no que se refere às 100 maiores empresas transnacionais não financeiras dos países em desenvolvimento classificadas conforme seus ativos no exterior, os dados da UNCTAD (2009) para o ano de 2007 revelam o predomínio das transnacionais chinesas. Das 100 empresas listadas, onze são chinesas, três brasileiras e duas indianas¹⁶.

3.2 Particularidades, semelhanças e diferenças no processo de internacionalização da China, Índia e Brasil

Esta seção pretende apresentar características do processo de internacionalização das empresas chinesas, indianas e brasileiras, dando ênfase à distribuição setorial do IDE desses países e destacando possíveis defasagens, elementos comuns e vantagens das estratégias das firmas entre esses países.

¹⁶ As onze empresas chinesas são CITIC Group, China Ocean Shipping, China State Construction Engineering Corporation, China National Petroleum Corporation, Sinochem Corp., Lenovo Group, China Communications Construction, Sinotruk (Hongkong) Limited, China National Offshore Oil Corp, ZTE Corp., China Minmetals Corp. As três empresas brasileiras correspondem a Companhia Vale do Rio Doce, Petrobras e Gerdau, e as duas indianas são Tata Steel e Oil And Natural Gas Corporation.

Segundo Athreye e Kapur (2009), um dos principais setores em que o investimento chinês no exterior tem se concentrado é o setor de óleo e petróleo, por meio da atuação da China National Petrol Corporation e da China National Offshore Oil Corporation. Além desses investimentos, os autores apontam que o IDE chinês tem sido significativo: no setor de construção, por meio da China State Construction Corporation; na indústria de navios, por meio da China Shipping; no ramo de telecomunicações, com a China Mobile e China Telecom; e na indústria de aço, por meio da Shanghai Baosteel. Percebe-se a partir daí que grande parte do IDE da China é realizado por grandes corporações estatais¹⁷.

No caso do investimento direto da Índia no exterior, nota-se sua expansão numa grande variedade de setores que vão da indústria de aço até o ramo de comidas e bebidas. Pode-se destacar entre eles: o setor farmacêutico, com a atuação do grupo Ranbaxy que tem feito investimentos globais na área, e o setor de tecnologia de informação e serviços, com destaque para o grupo Infosys. Vale ressaltar também a atuação da companhia India's Oil e Natural Gas Commission, que tem feito investimentos substanciais em óleo e energia; e a projeção do grupo Tata, que tem feito aquisições no exterior de indústrias automobilísticas (por exemplo, Jaguar no Reino Unido) e de aço (anglo-holandesa Corus). Contrariamente à internacionalização chinesa, na Índia, firmas do setor privado foram mais ativas no processo (ATHREYE; KAPUR, 2009).

Pradhan (2005) divide a evolução do investimento direto externo realizado pela Índia em dois períodos, o primeiro que vai de 1975 a 1990 e o segundo que começa a partir de 1991 e se estende até os dias atuais. Segundo o autor, os investimentos indianos no exterior, ao longo do primeiro período, estavam concentrados na manufatura, especialmente nos setores de adubos e fertilizantes, vestuário e calçados, ferro e aço. No segundo momento, desponta a importância do setor farmacêutico nos fluxos de investimento externo indiano e o setor da economia que passa a concentrar grande parte do investimento externo indiano é o de serviços, principalmente o setor de tecnologia de informações e comunicações. A emergência desse tipo de segmento mostra que o IDE indiano é liderado por setores conhecimento-intensivos. Os investimentos externos indianos, particularmente as fusões e aquisições externas são principalmente motivadas por *strategic asset seeking* a fim de adquirir ativos intangíveis como tecnologia e recursos humanos, como forma de compensar o mercado doméstico limitado e sobreviver ao ambiente de crescente competitividade internacional.

Nesse sentido, Athreye e Godley (2009) destacam semelhanças nas estratégias adotadas pelas empresas farmacêuticas dos Estados Unidos nos anos 1930 (revolução dos antibióticos), com as atuais estratégias adotadas pelas farmacêuticas indianas. Tanto empresas americanas quanto indianas usaram a internacionalização como estratégia para ganhar tecnologia e adquirir vantagens específicas. Apesar da motivação semelhante dessas empresas, o modo de operação da internacionalização foi diferente. O papel desempenhado pelas fusões e aquisições foi fundamental para a internacionalização das empresas farmacêuticas indianas, que enfrentavam um grande *gap* tecnológico e um clima de forte proteção à propriedade intelectual. Já no caso dos Estados Unidos, a atuação predominante das firmas farmacêuticas norte-americanas foi por meio de alianças internacionais para promover a internacionalização.

No setor de aço, a internacionalização na China e Índia é analisada por Kumar e Chadha (2009). Observando a evolução recente dessa indústria, os autores encontraram diferenças cruciais em suas motivações: saídas de IDE da China pretendiam predominantemente assegurar acesso a matérias-primas para expansão do mercado doméstico de produção de aço, com poucas operações de produção internacionais. Em contraste, firmas de aço indianas investiram fora para buscar mercados e ativos estratégicos, a fim de explorar economias de escala e escopo entre setores dependentes de aço, como o setor automobilístico.

No setor de software, a busca por tecnologia aparece como elemento crucial na internacionalização, sendo complementada pelo desejo de adquirir mercados e redes de distribuição

¹⁷ De acordo com Acioly, Alves e Leão (2009), as cinco maiores empresas transnacionais chinesas são de propriedade estatal.

que podem gerar maiores retornos aos investimentos em tecnologia. A aquisição pela Lenovo (empresa chinesa) de ativos da IBM responde por essa estratégia. Segundo Niosi e Tschang (2008), a internacionalização de empresas de software chinesas e indianas difere entre si, pois essas firmas decidem operar em diferentes subsetores. Enquanto firmas de software chinesas se concentram no mercado doméstico (trabalhando com multinacionais estrangeiras) e nos mercados regionais do Japão, Taiwan e Coréia; firmas indianas de *software* se expandem no exterior, usando modelos de serviço customizados moldados pelo mercado norte-americano. Tanto as firmas chinesas quanto as indianas têm preferido internacionalizar em nichos pequenos do setor de *software*, nos quais haja carência de competição de firmas americanas e européias. Onde a competição é maior, por exemplo, na indústria de *softwares* para setor financeiro, o sucesso das firmas chinesas e indianas é menos garantido.

Dessa forma, a partir de Athreye e Kapur (2009), podem-se apontar três importantes diferenças no processo de internacionalização entre empresas chinesas e indianas. Em primeiro lugar, enquanto as aquisições chinesas pelo mundo são normalmente lideradas por empresas estatais, os investimentos externos indianos envolvem principalmente firmas do setor privado, tipicamente as empresas maiores e mais diversificadas. Em segundo lugar, os investimentos estrangeiros realizados pelos chineses ocorrem geralmente em setores primários, especialmente mineral e energia, enquanto os investimentos indianos são mais distribuídos entre os diferentes setores, incluindo manufatura e serviços.

Em terceiro lugar, empresas indianas geralmente apresentam uma história de evolução corporativa até chegar a grandes conglomerados. Em oposição aos indianos, os grupos chineses são relativamente jovens e seu rápido crescimento nos anos recentes foi em grande parte possível graças ao apoio ativo do Estado. O estudo de Duysters et al (2009), a respeito dos grandes conglomerados da Índia e China, compara o grupo indiano Tata com o grupo chinês Haier. Os autores apontam que o grupo chinês Haier usou a estratégia conservadora de replicar suas inovações no exterior, a fim de suprir as necessidades do grande mercado doméstico e ao mesmo tempo adquirir habilidade internacional, para evoluir de uma empresa de um único produto para uma empresa multiproduto. Em contraste, o conglomerado indiano Tata usou a internacionalização para se tornar mais especializado em suas operações e para agregar mais valor em algumas linhas de negócio selecionadas. Embora os setores da indústria que compõem tais empresas sejam diferentes, o estudo mostra que ambos os grupos têm usado a globalização para explorar economias de escala e escopo.

Essas três diferenças entre o processo de internacionalização da China e Índia provavelmente se relacionam às divergências no ambiente político que guiaram a evolução industrial dessas economias. Apesar da liberalização econômica que se iniciou na China nos anos 1980, as empresas estatais continuaram a desempenhar papel importante no setor industrial chinês. Dada a dependência da economia de exportações sustentadas, muito do IDE chinês pretendia assegurar acesso a matérias primas críticas, especialmente energia.

Em contraste com a China, em meados dos anos 1960, a política de substituição de importações, na Índia, permitiu que capitais privados indianos criassem um conjunto significativo de firmas privadas, alcançando considerável escopo. Por fim, a liberalização econômica das últimas duas décadas veio viabilizar uma corrida de firmas indianas para setores conhecimento-intensivos, como tecnologia de informação e farmacêutico, e são essas firmas indianas que têm sido particularmente ativas nos mercados estrangeiros.

Apesar dessas diferenças, os padrões da internacionalização das firmas chinesas e indianas sugerem alguns elementos em comum. No âmbito macroeconômico, ambos os países têm experimentado rápido crescimento nas últimas décadas, lidando com fluxos de entrada de IDE e investimentos de portfólio. Esses fluxos de entrada, ao criarem amplas reservas cambiais, levaram a um relaxamento de políticas que restringissem a saída de capitais. As saídas de capitais no âmbito das corporações que eram proibidas se tornaram crescentemente permitidas, o que juntamente com as condições de crédito facilitadas no mercado financeiro global (até meados de 2007, antes da crise

financeira mundial) gerou um contexto favorável à internacionalização (ATHREYE; KAPUR, 2009).

Fortanier e van Tulder (2009) constataam que as firmas indianas e chinesas apresentaram uma trajetória de internacionalização mais volátil, rápida e recente, comparativamente aos países desenvolvidos. Apesar disso, a conclusão desses autores é de que as firmas chinesas e indianas não são tão internacionalizadas como geralmente se pensa, uma vez que muitos de seus ativos e suas vendas permanecem localizados nas economias domésticas.

Outro aspecto que China e Índia apresentam em comum, é o desenvolvimento de uma capacidade específica, representada pela “engenharia frugal”, ou seja, a habilidade de fabricar bens manufaturados em versões de baixo custo para mercados em massa. Essas firmas têm desenvolvido habilidades em gerenciar operações multiplantas entre regiões que são heterogêneas em etnia, língua e cultura.

Dessa perspectiva, não há como negar que a China esteja à frente do Brasil na indústria eletrônica e nas tecnologias de informação e comunicação. No ramo de Telecomunicações, por exemplo, a empresa chinesa TCL multimídia adquiriu, em 2004, ativos de TV da companhia francesa Thomson para se tornar a maior fabricante de TVs do mundo tanto em volume, como em receita. Isso aconteceu doze anos depois da TCL ter entrado no ramo de TVs.

É inegável também o fato de que, nos últimos anos, a internacionalização de empresas chinesas e indianas vem crescendo com maior rapidez que a internacionalização das empresas brasileiras como foi possível observar pela análise da seção anterior. Contudo, vale realçar que os países asiáticos não enfrentaram o quadro de crise macroeconômica que antecedeu a atual fase de expansão do IDE brasileiro – iniciada segundo Coutinho, Hiratuka e Sabbatini (2008) a partir de 2003. De acordo com esses autores, é possível identificar três fases na trajetória do IDE brasileiro. Na primeira fase, que compreende os anos de 1960 a 1982, o IDE brasileiro chegou a ganhar destaque no *ranking* mundial de IDE. Os valores investidos no exterior eram expressivos internacionalmente, apesar de serem setorialmente concentrados em petróleo (com a atuação da Petrobras), construção civil e serviços financeiros.

Em contraste com esse período de 1960 a 1982 no qual as saídas de IDE brasileiro foram beneficiadas, o período de 1982 a 2002 foi caracterizado muito mais por entradas de IDE no Brasil do que por investimentos de empresas brasileiras no exterior¹⁸. Diante desse quadro, as empresas de capital brasileiro tiveram que desenvolver nos anos 1980 não apenas uma capacidade de sobrevivência frente às dificuldades causadas pela crise financeira e instabilidade macroeconômica; como também nos anos 1990 tiveram que desenvolver uma competência empresarial capaz de competir com as transnacionais que se estabeleciam em território brasileiro. Coutinho, Hiratuka e Sabbatini (2008) afirmam que o resultado disso foi a sobrevivência de um sistema empresarial que, apesar de debilitado em diversas dimensões, tornou-se mais eficiente e foi capaz de desenvolver competências relevantes em alguns setores.

Acrescentando-se a isso, a partir de 2003, o comércio mundial começa a se expandir com preços cada vez mais favoráveis para alimentos e matérias-primas (devido a grande expansão da economia chinesa) beneficiando as empresas brasileiras eficientes nas cadeias de produção de *commodities*. Assim, a melhoria dos preços das *commodities*, juntamente com a capitalização das empresas brasileiras e redução dos ativos localizados no exterior, tiveram efeito importante sobre a aceleração do IDE oriundo do Brasil. Portanto, a partir de 2003, o Brasil entra numa nova fase de expansão do IDE, com destaque, sobretudo, para a modalidade de aquisição de empresas no exterior, facilitadas em grande parte pelo efeito do crescimento do preço das *commodities*. Dessa forma, empresas brasileiras competitivas no setor de agronegócio, insumos básicos e indústrias extrativas têm-se tornado crescentemente mais lucrativas e líquidas nos últimos anos.

¹⁸ Nesse período, o IDE brasileiro foi prejudicado por um cenário de grandes dificuldades às empresas brasileiras, que tiveram de lidar com um contexto de grave crise da balança de pagamentos, juros elevadíssimos, inflação crescente e forte instabilidade econômica.

De acordo com Xavier e Turolla (2006) com base nos dados do BACEN, em termos macrosetoriais de 2001 a 2004 observa-se uma participação elevada dos estoques de IDE oriundo do Brasil no setor terciário (de serviços)¹⁹ em contraste com uma pequena participação do IDE brasileiro no setor secundário (industrial). Nessa classificação, o setor secundário não engloba importantes indústrias brasileiras do setor primário, como a indústria extrativa de petróleo e de minerais, o que explica sua pequena participação.

Apesar disso, segundo Xavier e Turolla (2006), no setor secundário da economia destaca-se a fabricação de produtos metálicos que tem elevado seus ativos no exterior. A fabricação de produtos de metal, dentre as atividades do setor secundário, é a que apresentava em 2004, maior valor de estoque de IDE brasileiro, US\$ 468 milhões. No setor de aço, Coutinho, Hiratuka e Sabbatini (2008) destacam a expansão da Gerdau e da CSN em direção ao protegido mercado estadunidense de aço, como exemplo de estratégia para superar barreiras tarifárias e não-tarifárias ao comércio exterior.

Depois da indústria de metais, a indústria de alimentos e bebidas foi a que apresentou o maior valor de estoque de IDE em 2004, US\$ 211 milhões (Xavier e Turolla, 2006). No setor de alimentos, pode-se destacar a atuação internacional do grupo brasileiro JBS-Friboi. Vale ressaltar a visão estratégica, determinação e política de expansão da empresa que se internacionalizou, partindo para a aquisição da Swift Argentina em 2005. Dessa forma, a JBS-Friboi foi capaz de se tornar *global player* no setor de alimentos, sendo reconhecida como líder mundial em carne bovina.

Importantes empresas brasileiras que buscam posições de liderança internacional e que têm crescentemente se internacionalizado são a Petrobras e a Companhia Vale do Rio Doce. A busca de liderança global é um objetivo longamente perseguido pela Petrobras. Desde os anos 1960, a empresa já se inseria no processo de internacionalização, mas investimentos em ativos já estabelecidos e investimentos *greenfield* têm contribuído para reafirmar a posição da Petrobras como grande empresa global, atualmente uma das maiores empresas do mundo em valor de mercado.

A Petrobras é praticamente a única entre as companhias de óleo nacional de mercados emergentes que está na fronteira tecnológica²⁰, o que coloca o Brasil a frente dos países asiáticos no setor de petróleo²¹. Tais capacidades tecnológicas permitiram à Petrobras uma inserção internacional, enquanto grandes empresas de petróleo chinesas apostam agressivamente na África e Ásia Central, mas carecem de engenharia e habilidade técnica, geralmente operando em campos mais periféricos (GOLDSTEIN; PUSTERLA, 2008). A Companhia Vale do Rio Doce também apresenta estratégia agressiva de expansão das operações no exterior por meio de fusões e aquisições a fim de consolidar sua posição de *global player* no setor de mineração. A aquisição da Inco, uma das principais produtoras de níquel do mundo, pela Companhia Vale do Rio Doce em 2007, é um exemplo de como a empresa tem-se internacionalizado na busca de liderança global.

Por fim, outras grandes empresas nacionais brasileiras também têm-se internacionalizado, motivadas por outros aspectos. Podem-se citar os investimentos externos realizados pela Natura, Boticário e Alpargatas (Havaianas) que se dirigem especialmente para marketing e promoção de vendas, a fim de conquistar globalização de suas marcas. No setor de vestuário e calçados brasileiro, pode-se mencionar também a atuação no exterior da Coteminas e da Azaléia²², que têm buscado produzir ou subcontratar produção no exterior como forma de reduzir custos (Coutinho, Hiratuka e Sabbatini, 2008).

¹⁹ No setor terciário há destaque para o estoque de investimento direto externo em serviços prestados às empresas e serviços de intermediação financeira.

²⁰ A única outra companhia de óleo que pode ser vista como na fronteira tecnológica é a Statoil da Noruega.

²¹ A tecnologia da Petrobras para exploração de petróleo em águas profundas começou a ser desenvolvida na base de Campos em 1977, alcançando recordes de profundidade em 1980 e 1990.

²² Adquirida pela empresa brasileira Vulcabras em 2007.

Considerações finais

Como foi possível observar ao longo deste estudo, nas últimas décadas houve uma significativa internacionalização das firmas oriundas de economias em desenvolvimento, em termos de fluxos crescentes de saída de IDE e uma onda de fusões e aquisições fora das fronteiras desses países. Em especial, o presente trabalho buscou analisar o processo recente de internacionalização via IDE das empresas chinesas, indianas e brasileiras, comparando-os quantitativamente e qualitativamente.

Para isso, primeiramente buscou-se na literatura compreender os determinantes das estratégias de internacionalização das empresas. A internacionalização entendida pela tipologia de Dunning, como uma estratégia que traz benefícios a empresas, como conquista de novos mercados, acesso a economias de escala e escopo, aquisição de novos conhecimentos e tecnologias, é uma interpretação apenas parcial da internacionalização. Avançando nesses argumentos, a internacionalização tem sido cada vez mais entendida como uma forma de sobrevivência das empresas nacionais num ambiente de competitividade global crescente. A idéia é de que diante da abertura e liberalização dos mercados, a concorrência com outras firmas transcende as fronteiras nacionais, e assim, para que as empresas de capital nacional consigam garantir suas posições de mercado já conquistadas, é necessário que essas empresas se tornem mais competitivas por meio da atuação em mercados internacionais.

Além disso, argumenta-se que os benefícios da internacionalização das empresas não se restringem apenas às firmas, mas também beneficia o país de origem dos investimentos, contribuindo possivelmente para o desenvolvimento da estrutura produtiva nacional, para o fortalecimento da posição externa, para redução de vulnerabilidade externa, para o desenvolvimento de atividades de maior valor agregado, para adoção e geração de novas tecnologias, para a criação de maior volume de empregos.

Cada vez mais os governos têm reconhecido esse potencial de efeitos positivos da internacionalização, por isso em diversos países foi possível observar posições ativas do governo no processo de internacionalização, principalmente mediante a condução de políticas públicas que estimulam as firmas a se engajarem em investimentos no exterior. Mostrou-se neste estudo que nos países asiáticos em geral, há políticas mais sistemáticas de apoio à internacionalização. Na China, grande parte do IDE chinês foi realizado por corporações estatais, em contraste com Índia e Brasil, onde a internacionalização esteve mais relacionada a iniciativas do setor privado.

Da observação dos dados sobre o processo de internacionalização desses países, constatou-se um *boom* recente de IDE tanto na forma de fusões e aquisições como na forma de investimentos *greenfield* por parte da China, Índia e Brasil. Com relação ao valor das fusões e aquisições de ativos no exterior entre 2007 e 2010, as empresas chinesas se destacaram com o maior valor, ultrapassando as empresas brasileiras que, entre 1996 e 2006, realizaram o maior valor em fusões e aquisições no exterior. Em se tratando de investimentos *greenfield* no exterior, a Índia foi o país que mais se destacou em número de projetos entre 2002 e 2010, seguida da China, e depois pelo Brasil. O forte crescimento do número de projetos *greenfield* realizados pela China, porém, quase a levaram a alcançar a Índia no período de 2007 a 2010.

Constatou-se também que o patamar de IDE realizado pela China foi altamente superior ao realizado por Índia e Brasil, especialmente a partir de 2007. Quanto ao estoque de saída de IDE, a China também se sobressaiu aos demais países, ultrapassando o nível do Brasil depois de 2008. Dessa forma, verificou-se que, recentemente, a Índia e principalmente o Brasil, experimentaram um processo menos intenso de internacionalização de suas empresas via IDE, em comparação à China.

Portanto, para que a Índia e o Brasil continuem numa trajetória de fortalecimento de sua competitividade no mercado global e para que não percam espaço internacional para a China, é necessário que os investimentos externos das empresas indianas e brasileiras continuem avançando. Nesse sentido, as políticas públicas de apoio à internacionalização das empresas podem desempenhar papel importante na promoção de IDE.

Referências

- ACIOLY, L.; ALVES, M; LEÃO, R. **A internacionalização das empresas chinesas**. IPEA – Nota Técnica 22, 2009.
- ALEM, A.C.; CAVALCANTI, C. E. O BNDES e o apoio à internacionalização das empresas brasileiras: algumas reflexões. **Revista do BNDES**, v.12, n.24, p.43-76, 2005.
- ATHREYE, S.; GODLEY, A. Internationalization and technological leapfrogging in the pharmaceutical industry. **Industrial and Corporate Change**, 18 (2), p. 295-323, 2009.
- ATHREYE, S.; KAPUR, S. Introduction: The Internationalization of Chinese and Indian Firms – Trends, motivations and strategy. **Industrial and Corporate Change**, 18 (2), p. 209-221, 2009.
- CORRÊA, D.; LIMA, G. T. O comportamento recente do investimento direto brasileiro no exterior em perspectiva. **Revista de Economia Política**, vol. 28, nº 2 (110), p. 249-268, abril-junho, 2008.
- CORRÊA, D.; LIMA, G. T. Internacionalização produtiva de empresas brasileiras: caracterização geral e indicadores. **Informações FIPE**, abril, 2007.
- COUTINHO, L.; HIRATUKA, C.; SABBATINI, R. O investimento direto no exterior como alavanca dinamizadora da economia brasileira. In: Barros, O.; Giambiagi, F. (Org.). **Brasil Globalizado**. São Paulo, v. 01, p. 63-85, 2008.
- DUNNING, J. H. Explaining international production. **Journal of International Economics**, Elsevier, vol. 28(3-4), p. 393-395, 1988.
- DUNNING, J. **Multinational enterprise and the global economy**. Workingham: Addison-Wesley, 1993.
- DUNNING, J. H. Re-evaluating the benefits of foreign direct investment. **Transnational Corporations**, vol. 3, nº 1, 1994.
- DUYSTERS, G.; JACOB, J.; LEMMENS, C.; JINTIAN, Y. Internationalization and Technological Catching Up of Emerging Multinationals: a Comparative Case Study of China's Haier Group. **Industrial and Corporate Change**, 18 (2), p. 325-349, 2009.
- FORTANIER, F.; van TULDER, R. Internationalization trajectories – a cross-country comparison: Are large Chinese and Indian companies different? **Industrial and Corporate Change**, 18 (2), p. 223-247, 2009.
- GE, G. L.; DING, D. Z. **A strategic analysis of surging Chinese manufacturers: The case of Galanz**. Springer Science and Business Media, 2007.
- GOLDSTEIN, A.; PUSTERLA, F. Emerging Economies' Multinationals: General Features and Specificities of the Brazilian and Chinese Cases. **CESPRI Working Papers**, n. 223, Universita'Bocconi, Italy, 2008.
- HIRATUKA, C. SARTI, F. Investimento direto e internacionalização de empresas brasileiras no período recente. **Texto para Discussão - IPEA**, 1610, Brasília, abril, 2011.
- KUMAR, N.; CHADHA, A. India's outward foreign direct investments in steel industry in a Chinese comparative perspective. **Industrial and Corporate Change**, 18 (2), p. 249-267, 2009.
- LALL, S. **The new multinationals: the spread of third world enterprises**. Chichester, New York: John Wiley & Sons, 1983.
- MACADAR, B. M. A internacionalização de grandes empresas brasileiras e as experiências do Grupo Gerdau e da Marcopolo. **Textos para Discussão FEE**, N. 36, Porto Alegre, agosto, 2008.
- MATHEWS, J. A. Catch-up strategies and the latecomer effect in industrial Development. **New Political Economy**, vol. 11, n. 3, p. 313-335, 2006.
- MORCK, R.; YEUNG B.; ZHAO M. Perspectives on China's outward foreign direct investment. **Journal of International Business Studies**, 39, p. 337-350, 2008.
- NAYYAR, D. The internationalization of firms from India: investment, mergers and acquisitions. **Oxford Development Studies**, 36(1), p. 111-131, 2008.

- NIOSI, J. E.; TSCHANG, F. **Comparing Chinese and the Indian *Software* MNCs: Domestic and Export Market Strategies and Their Interplay**. UNU-MERIT Working Paper Series, n. 050, 2008.
- PRADHAN, J. P. **Outward Foreign Direct Investment from India: Recent Trends and Patterns**. MPRA Paper 12358, University Library of Munich, Germany, 2005.
- SILVA, M. L. **A internacionalização das grandes empresas brasileiras de capital nacional nos anos 90**. Tese de doutorado, orientação: Mariano Francisco Laplane. Campinas: UNICAMP - Instituto de Economia, 2002.
- The Boston Consulting Group. **The 2009 BCG New Global Challengers**. How Companies from Rapidly Developing Economies are Contending for Global Leadership. Boston, MA, 2009.
- UNCTAD. **World Investment Report (WIR)**, 2009.
- XAVIER, A. N.; TUROLLA, F. A. **A Internacionalização da Empresa Brasileira: a Literatura e Alguns Fatos Estilizados**. In: IV Ciclo de Debates do EITT/PUC-SP, 2006, São Paulo-SP. Anais do IV Ciclo de Debates EITT, 2006.

Recebido em 31.07.2012

Aprovado em 14.12.2012

